Modulsystem för upphandling av utbildningar

Ett modulsystem för upphandling av utbildningar kan korta ledtider, öka flexibilitet och minska kostnader framför allt genom flexibiliteten och att utbildningar kan starta på kortare tid.

1. Modulsystem för upphandling av utbildningar – idén i korthet

- Tänk Lego: Istället för att upphandla hela utbildningar som "färdiga paket", bryter du ner kurser i mindre moduler (exempelvis: föreläsning, workshop, handledning, digitala moment, case-övning, tentamen, kursadministration, utvärdering etc.).
- Gemensamma moduler upphandlas som ett avropsavtal (t.ex. ramavtal eller dynamiskt inköpssystem, DIS).
- Beställare kan "bygga" sina utbildningar genom att kombinera moduler utifrån sina specifika behov – utan att behöva göra en ny upphandling varje gång.
- Särskilda behov som inte täcks av modulsystemet upphandlas separat vid behov.

2. Fördelar med modulsystemet

- Korta ledtider – majoriteten av behov kan avropas direkt utan ny upphandling.
- Standardisering och kvalitet – en gemensam kravspecifikation för varje modul, vilket minskar variationer och otydligheter.
- Flexibilitet – olika beställare kan designa egna kurser med rätt kombination av moduler.
- Skalbarhet – systemet kan växa över tid genom att nya moduler läggs till.
- Bättre konkurrens – fler leverantörer kan delta, även små aktörer som kan leverera enstaka moduler.
- Effektiv administration – enklare att följa upp avrop och kvalitet på enskilda delar.

3. Utmaningar att hantera

- Rätt nivå av detalj – modulerna får inte bli för små, så att administrationen blir för komplex.
- Tydliga gränser mellan moduler – undvik överlapp som skapar missförstånd mellan beställare och leverantör.
- Prissättning per modul – kräver genomtänkta prismodeller som är rättvisa för både leverantörer och beställare.
- Kravställning – varje modul måste beskrivas tydligt (mål, innehåll, metod, omfattning, leveranssätt).
- Uppföljning – viktigt att utvärdera både enskilda moduler och hela utbildningar som byggs av moduler.

- Upphandlingsjuridiken – säkerställ att ett sådant system fungerar inom ramen för LOU/LOV, särskilt om du använder ett ramavtal eller DIS.

4. Exempel på modulära system inom andra sektorer än utbildningsområdet

4.1. Scania: Pionjär inom modulärt tänkande

Scania har sedan 1930-talet utvecklat ett modulärt produktsystem som möjliggör skräddarsydda lösningar för kunder genom att kombinera ett begränsat antal standardiserade komponenter. Detta system, känt som "Bygglådan", bygger på standardiserade gränssnitt och välbalanserade prestandasteg, vilket ger stor flexibilitet och effektivitet i produktionen.

Modulariseringen har inte bara förbättrat produktutvecklingen och minskat kostnader, utan också möjliggjort snabbare introduktion av ny teknik, såsom elektrifierade fordon. Scania använder även modulära tjänstepaket, där kunder kan välja enstaka tjänster eller anpassade paket, vilket speglar det modulära tänkandet även i tjänsteutbudet.

4.2. Edscha Trailer Systems: Effektivisering genom modulär arkitektur

Edscha Trailer Systems genomförde en modulär omstrukturering av sina skjutbara taksystem för trailers. Genom att reducera antalet komponentvarianter från 108 till 32 och införa standardiserade gränssnitt, kunde företaget minska antalet leverantörer från 140 till 40 och uppnå kostnadsbesparingar på cirka 15%.

Denna modulära strategi möjliggjorde också snabbare utveckling och anpassning av produkter efter kundernas behov, vilket är särskilt relevant för upphandling av utbildningar där olika moduler kan kombineras för att skapa skräddarsydda kurser.

4.3. LHC:s ramavtal för modulära bostäder

I Storbritannien har LHC Procurement Group etablerat ett ramavtal för att leverera modulära och prefabricerade bostäder till ett värde av 1,2 miljarder pund. Detta avtal syftar till att påskynda byggandet av energieffektiva hem genom att använda modern konstruktionsteknik och standardiserade moduler.

5. Slutsats

Dessa exempel visar att modulära upphandlingsmodeller kan leda till ökad flexibilitet, kostnadseffektivitet och snabbare leveranser. Genom att identifiera gemensamma komponenter och standardisera gränssnitt kan organisationer skapa skräddarsydda lösningar som möter specifika behov utan att behöva genomföra nya upphandlingar för varje enskilt fall.